

「小さいから」「強くないから」こそ勝てる戦略がある!

# 「モノづくり企業の販路開拓セミナー」

2019年10月より消費税が10%になり、軽減税率が導入されました。消費者にとっては負担が増えることでマイナス面ばかり捉えられますが、ビジネスをする側にとっては、やり方次第で他社との差別化の大きなチャンスに変えることができます。今こそ、自社の弱み・強みを振り返り、新たな戦略を立てる大きなチャンスです。今回は、販路開拓に焦点をあてて、解説いたしますので、経営者、管理者の方の受講をお勧めします。ぜひご参加下さい。

## 講演内容

### ■ 場当たりの増税対応が会社の体力を疲弊させる

- 業績不振は増税が原因ではない ・ 増税を売り込む武器に変える
- 販売開拓の目標設定の仕方

### ■ 価格競争から脱却するために取り込むこと

- 価格構造の見直し ・ 自社の価値を5%高める
- 発明より発見で売れるPDCAを組み立てる

### ■ 利益性を高める原則原理を学ぶ

- 販売回路はまずは経営の3つの対象から
- 顧客の経費を投資に変えさせる方法 ・ 「売れない」ではなく「買わない」

### ■ 販売開拓のランチェスターポイント

- 商品の価値 ・ 商品力の3つの構成要因
- 商品、地域、客層の関係性

### ■ 販売開拓をする為の強みをつくる

- 市場開拓商品 ・ 問題解決型チャネル開拓

## 講師プロフィール

ランチェスターマネジメント  
株式会社 代表取締役

かわべ  
**河辺 よしろう** 氏



大学卒業後渡米、クラーク大学にてマーケティングを学び40か国を一人旅。食品メーカーの新製品企画開発研究員として様々な食品開発に携わる。その後、東証一部上場の商社勤務を経て、オーガニックFCチェーン&コンサルティングの会社として独立。専務取締役、商品開発営業担当として同社を約1年半で資本金1億円社員100名超の規模に育て上げ、海外にも進出。自らの体験から経営戦略の現場での落とし込みをテーマに3人のケーキ屋さんから13万人の大手企業まで幅広く指導。2004年に独立。

日時

令和元年**11月21日(木)** 18:30~20:30

場所

明野公民館研修室 住所: 筑西市海老ヶ島 2120-7

受講料

**無料**

申込方法

下記参加申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください  
(締切 11月18日)

主催

筑西市商工会工業部会 電話 0296-52-2511

(切り取らずに送信してください)

筑西市商工会 行き

FAX **0296-52-5397**

11月21日 『モノづくり企業の販路開拓セミナー』 参加申込書

事業所名			受講者名
住所			
連絡先	TEL	FAX	

※ご記入頂いた情報は、本セミナーの事務処理の目的以外で使用することはありません。